

Advanced Controlling Business Partner (ACBP)

Moduł I: Controlling i Partnerstwo Biznesowe

Moduł I programu ACBP to 5 dni szkoleniowych. Pierwszy dzień prowadzi dr Tomasz M. Zieliński – Dyrektor Zarządzający ICV POLSKA, Prezes Zarządu Akademii Controllingu, Wiceprezes Zarządu ABC Akademii, Autor zaawansowanej koncepcji zasobowo-procesowego rachunku kosztów (ZPRK/RPCA). Druga część modułu to 4 dni szkoleniowe (2 x 2 dni) prowadzone przez dra Pawła Błaszkwicza - konsultanta, praktyka zarządzania zasobami ludzkimi, doktora nauk humanistycznych w zakresie psychologii.

Program szkolenia: Controlling

Złożoność dzisiejszych przedsiębiorstw, skomplikowanie procesów zarządczych w przedsiębiorstwach sprawia, że menedżerowie potrzebują profesjonalnego i wiarygodnego wsparcia. W coraz większej liczbie przedsiębiorstw wsparciem tym są wysoko cenione zespoły interdyscyplinarnych, doskonale wykształconych controllerów – partnerów biznesowych. Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom wiedzy na temat nowoczesnego controllingu oraz na temat roli controllera będącego partnerem biznesowym kadry zarządzającej oraz zapoznanie uczestników z koncepcją nowoczesnego controllingu (Controlling Process Model 2.0), istotą procesów controllingowych oraz rolą controllera jako partnera biznesowego menedżerów.

1. Wprowadzenie:

- Uroczyste rozpoczęcie edycji programu ACBP
- Omówienie programu, zasad certyfikacji oraz uzyskania dyplomu ACBP

2. CONTROL = THE POWER TO ...

- Nowoczesny controlling według ICV oraz IGC
- Miejsce controllingu w przedsiębiorstwie
- Controller a controlling
- Controlling jako proces zarządczy

3. Misja controllerów.

4. Controlling Process Model 2.0

- Interakcje controllingu z innymi funkcjami organizacji
- Controlling a finanse
- Analityka w procesach controllingowych
- Główne procesy controllingowe

5. Controlling w centrach usług wspólnych.

6. 10 zasad controllingu.

7. Kompetencje controllerów.

8. Controller jako business partner.

9. Zarządzanie procesem controllingowym.

Program szkolenia: Partnerstwo biznesowe

Warsztaty w całości oparte są na symulacjach rozwiązywania różnych studiów. W czasie pracy szkoleniowej uczestnicy na zmianę odgrywają rolę kierownictwa i controllera. Przygotowane zadania odzwierciedlają najnowsze wymagania kompetencyjne opisane w modelu ICV. Zajęcia dają unikalną możliwość analizy konkretnych sytuacji biznesowych i zaplanować strategię radzenia sobie z wyzwaniami w pracy controllera. Warsztaty poprzez formułę odgrywania ról mają bardzo dynamiczny przebieg i pozwalają całościowo ocenić stopień przygotowania do pełnienia roli partnera biznesowego.

10. Controller jako partner w podejmowaniu decyzji

- Rozumienie modelu biznesowego (business acumen)
- Identyfikacja wartości dodanej
- Stosowanie narzędzi analizy strategicznej (strategic thinking)
- Planowanie scenariuszowe
- Identyfikacja ryzyk

11. Controller jako partner w rozmowie

- Model praktycznej komunikacji
- Bariery i przeszkody zakłócające sprawną komunikację interpersonalną
- Budowanie pozycji i autorytetu w różnych sytuacjach społecznych
- Indywidualny styl komunikacji
- Świadomość własnych zalet i źródeł potencjalnych problemów

12. Controller jako sparing-partner, czyli kręgosłup wartości

- Trudne sytuacje z klientem wewnętrznym
- Konstruktynne wejście w sytuację konfliktową
- Asertywność jako narzędzie skutecznej komunikacji
- Poruszanie trudnych lub niepopularnych kwestii
- Obrona własnych granic i wartości
- Przyjmowanie uwag i krytyki

13. Controller jako lider

- Model przywództwa w pracy controllera
- Wywieranie wpływu
- Sztuka argumentacji
- Inicjowanie i motywowanie
- Budowanie własnej wiarygodności i rzetelności zawodowej

14. Co wpływa na wizerunek controllera?

- Autoprezentacja a wizerunek
- „ja” idealne i realne w czasie wystąpień publicznych
- Nastawienie mentalne
- Przygotowanie merytoryczne

15. Dobry początek – dobry koniec

- Co zapamiętujemy?
- Filtry percepcji odbiorców
- Potrzeby psychologiczne audytorium
- Relacje z odbiorcami
- Atmosfera

16. Planowanie struktury wystąpienia

- Różne struktury wystąpienia
- Plan modułowy
- Wciąganie odbiorców w treść
- Prezentacje przed zarządem – specyfika sytuacji
- Pomysły na nieoczekiwane zwroty wydarzeń

17. Emocje przed i w trakcie prezentacji

- Trema: wróg czy przyjaciel
- Sposoby kontrolowania oznak zdenerwowania
- Zapobieganie kumulacji negatywnych emocji

18. Mój katalog silnych stron

- Dlaczego warto mnie słuchać
- Czego inni mają mniej ode mnie
- Jak mogę dalej wykorzystać swoje silne strony w czasie sytuacji społecznych

19. Sytuacje trudne w trakcie prezentacji

- Identyfikacja potencjalnych zastrzeżeń ze strony audytorium
- Przeformułowanie zastrzeżeń i obiekcji
- Trudni słuchacze, trudne zachowania

Podczas szkolenia uczestnicy wybierają projekt, który będą prezentować (spośród wykonanych projektów P1, P2, P3, P4) w części ustnej egzaminu dyplomowego. Wraz z trenerem dopracowują projekt oraz doskonalą umiejętności prezentacji.

